

Дмитрий Юрченко,  
Сергей Капустин

# КАК СОЗДАТЬ ОНЛАЙН-ШКОЛУ



Издательства АСТ  
Москва

УДК 339.198  
ББК 65.291.3  
Ю83

**Юрченко, Дмитрий.**

Ю83 Как создать онлайн-школу / Д. Юрченко, С. Капустин. — Москва: Издательство АСТ, 2019. — 320 с.: ил. — (Бизнес в инстаграме).  
ISBN 978-5-17-114970-3.

Онлайн-школа — бизнес, который можно быстро стартовать с нуля, без огромных денег, помещения, оборудования и большой команды. Чтобы избежать ошибок и сохранить капитал, стоит прочитать книгу от создателей акселератора онлайн-школ ACCEL. Авторы расскажут о подводных камнях этого бизнеса, помогут определиться с нишей, создать план действий и открыть успешную онлайн-школу, не выходя из дома.

ACCEL ([www.the-accel.ru](http://www.the-accel.ru)) — лауреат премии «Лучший образовательный проект 2018» по версии National business awards.

Резиденты акселератора создали 1180 онлайн-школ, 230 из которых приносят более 1 млн рублей чистой прибыли в месяц.

Free Publicity School ([www.free-publicity.ru](http://www.free-publicity.ru)) — более 12 тысяч студентов прошли курсы по продвижению личного бренда, начали публиковаться в топовых СМИ и написали более 100 книг.

**УДК 339.198**  
**ББК 65.291.3**

ISBN 978-5-17-114970-3.

© Юрченко Дмитрий, Капустин Сергей  
© ООО «Издательство АСТ»

# ПРЕДИСЛОВИЕ ГИГАНТОВ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Рынок онлайн-школ с 2015 года растет в 2 раза от года к году. Это отличный темп. Но резиденты акселератора онлайн-школ ACCEL растут еще в 2.5 раза быстрее, чем рынок. Сейчас акселератор онлайн-школ – один из крупнейших игроков рынка онлайн-образования и самый крупный пользователь платформы Геткурс.

Мы, предприниматели, привыкли оперировать языком цифр. Поэтому, уважаемые читатели, расскажу вам об успехах самого акселератора и его резидентов именно на этом языке. Вот как выглядят изменения на рынке авторских онлайн-школ (Под авторскими школами я понимаю школы, построенные вокруг личного бренда или на связке эксперт-продюсер):

2015 год — 1.1 млрд рублей

2016 год — 2 млрд рублей

2017 год — 4.1 млрд рублей

2018 год — 8.9 млрд рублей

2019 год — 19 млрд (прогноз построен на основании темпов роста первых пяти месяцев 2019 года к 2018-му году).

Объем рынка мы считали и прогнозировали, исходя из данных Геткурса и других образовательных IT-платформ. В этот прогноз не входят данные о доходах крупных игроков, которые работают на собственных платформах и по модели маркетплейса — SkyEng, Нетологии, Skillbox.

*Как создать  
онлайн-школу*

Платформу Геткурс используют больше половины онлайн-школ Рунета, поэтому мы видим все их обороты и транзакции. В 2018 сам ACCEL и его резиденты заработали около 1,4 млрд рублей. Прогноз на 2019 год – 3,5 млрд рублей (на основании данных первых пяти месяцев 2019 года). Таким образом, резиденты ACCEL займут 18,4% от всего рынка.

Цифры говорят сами за себя. Онлайн-образование сегодня — один из самых перспективных рынков для создания собственного бизнеса и для инвестиций. Читайте книгу и открывайте собственные онлайн-школы. С конструктором ACCEL это несложно.

**Сергей Михайлов,**  
совладелец онлайн-платформы Геткурс  
([www.GetCourse.ru](http://www.GetCourse.ru))

За онлайн-бизнесом уже не будущее, а настоящее. Нам в HOFF удалось создать один из крупнейших в России интернет-магазинов, поэтому мы считаем, что знаем толк в интернет-бизнесе. Из всех возможных направлений бизнеса в интернете я вам рекомендую обратить внимание на онлайн-школы.

Ребята из ACCEL творят чудеса. Я выступаю у них на мероприятиях и вижу, какие интересные методики они используют для масштабирования и продвижения. Наблюдая, как развивается рынок, готов инвестировать в онлайн-школы. Надеюсь, после прочтения этой книги кто-то из вас создаст свою онлайн-школу, а я смогу в нее инвестировать и получить хорошую прибыль.

**Михаил Кучмент,**  
сооснователь сети гипермаркетов Hoff ([www.hoff.ru](http://www.hoff.ru))

Классическое образование уходит в небытие, будущее за практическими, быстрыми, удобными форматами.

Онлайн-образование меняет рынок. Сейчас не нужно для хорошей высокооплачиваемой профессии учиться 5 лет в вузе. За 3-6 мес можно овладеть новой профессией и стать первым в своей нише. Акселератор ACCEL помогает создать онлайн-школу оптимальным путем.

**Дмитрий Ковпак,**

*основатель одной из крупнейших онлайн-школ рунета  
«Бизнес с Китаем» ([www.dimakovpak.ru](http://www.dimakovpak.ru))*

## **ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ДМИТРИЯ ЮРЧЕНКО**

Весной 2019 года мы с Сергеем побывали в США — запускали акселератор на американском рынке, изучали его изнутри и встречались с 16 собственниками онлайн-школ, которые зарабатывают от 20 до 100 млн долларов в год. И мы были приятно удивлены, что в России более цивилизованный конкурентный рынок, меньше манипуляций, более качественные продукты.

Нашу страну любят сравнивать с Западом, и обычно сравнение не в нашу пользу — мы отстаем, недостаточно хорошо работаем, живем хуже... Но в онлайн-образовании все иначе. В США за пару тысяч долларов вам предложат автокурс — просто серию видеоуроков, а в России за меньшую сумму вы полу-

*Как создать  
онлайн-школу*

чите поддержку кураторов, с консультациями эксперта и четко организованный образовательный процесс, ведущий к результату. Продажи у американцев полностью автоматизированы, у них нет отделов продаж. А во всех крупных российских онлайн-школах, в акселераторе и школах наших резидентов отдел продаж успешно работает и увеличивает выручку на 30—50%.

Российский рынок в последние годы стал более зрелым, но на нем еще достаточно много свободных ниш. В ближайшие два-три года можно открыть онлайн-школу и успеть стать крупным игроком до того, как начнется консолидация. Даже в таких жестких конкурентных нишах, как преподавание иностранных языков или фитнес, все еще можно преуспеть. Пять наших резидентов открыли школы английского языка и зарабатывают по несколько миллионов в месяц, несмотря на таких крупных конкурентов, как SkyEng и Lingualeo.

Открыв онлайн-школу в ближайшее время, вы не только сможете «завоевать место под солнцем» на российском рынке, но и выйти на зрелый, но не слишком развитый американский рынок, на европейский рынок, который только зарождается и на азиатский рынок, который растет быстрыми темпами. Особенно перспективны страны, где люди получают образование на английском: помимо США и Великобритании, это Индия, Сингапур и Малайзия. Большой потенциал роста и у африканского рынка. В Африке у людей невысокие доходы, но сильная жажда знаний. Многие живут вдали от больших городов и лишены возмож-

ности получать качественное традиционное образование. Онлайн-обучение для них — шанс получить востребованную профессию, развить нужные навыки и жить лучше.

В этой книге мы подробно расскажем, как создать онлайн-школу с нуля и получить первую прибыль через один-два месяца. Читайте, планируйте и запускайте ваши онлайн-школы. Это действительно бизнес будущего, который поможет вам обрести независимость, много путешествовать и изменить мир к лучшему.

Если есть вопросы, задавайте их нам:

- На вебинаре <http://acl.bz/check>
- На бесплатной консультации <http://acl.bz/advice>
- В соцсетях — подписывайтесь, спрашивайте.

Вам ответят в течение 24 часов.

Акселератор онлайн-школ ACCEL:

Инстаграм @accel\_online,

Facebook <https://www.facebook.com/ACCEL1.ru>

Дмитрий Юрченко:

Инстаграм @edtech\_padre,

Facebook <https://www.facebook.com/dmitry.yurchenko>

Сергей Капустин: Инстаграм @kapustins, Facebook <https://www.facebook.com/skapustin>

Хотите пройти обучение в акселераторе, но сомневаетесь? В качестве бонуса мы дарим нашим читателям три бесплатных урока <http://acl.bz/bonus>, чтобы вы смогли принять решение: начинать свой бизнес самостоятельно или при поддержке экспертов, кураторов и профессионального сообщества.

# ОБ АВТОРАХ: КАК НАБИТЬ ШИШКИ В ТРАДИЦИОННОМ БИЗНЕСЕ И ПРЕУСПЕТЬ В ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИИ

Мы не всегда работали вместе и получали много-миллионную прибыль. У каждого был свой путь, со взлетами и падениями и самыми разнообразными бизнес-проектами. Но сегодня мы не только сами строим онлайн-школы, но и всеми доступными способами развиваем российский рынок онлайн-образования (англ. EdTech). Мы делимся своими наработками в статьях и интервью, организовываем конференции, на которые приглашаем лидеров рынка. Эта книга — еще один способ рассказать широкой аудитории о том, что в ближайшие несколько лет можно войти на рынок EdTech с минимальными вложениями и быстро запустить собственную онлайн-школу практически в любой нише.

*Сергей Капустин/  
Дмитрий Юрченко*



## СЕРГЕЙ КАПУСТИН:

Я окончил Высшую школу экономики и сначала работал по найму. Потом начал заниматься бизнесом. Мне казалось, что работа на себя — это свобода, деньги и удовольствие. Я создавал компании в разных областях:

ESOGROUP — изготовление и продажа светодиодных светильников;

Mokselle — маркетинговое агентство;

Бизнес Молодость — сообщество предпринимателей.

По наивности я думал, что чем больше проектов я запущу, тем больше денег заработаю. А потом стану богатым и независимым. Но получилось наоборот. Все эти бизнесы были по-своему интересными, росли и развивались, но требовали моей вовлеченности 24/7. Ни о какой свободе не было и речи. Производство светильников было самым стрессовым. Вроде и оборот был достаточно большой, но выйти на высокую прибыль не удавалось. Нужно было платить за оборудование, аренду офиса, производственных и складских помещений, обеспечивать логистику и сбыт. Также приходилось держать большой штат сотрудников, платить им каждый месяц зарплату и следить, чтобы они работали, а не играли в компьютерные игры и не сидели в соцсетях. Маркетинговое агентство не требовало таких оборотных средств, но тоже не работало без постоянного личного участия. Усталость накапливалась, отдача от бизнеса была минимальной. Первой

попыткой создания образовательного проекта стала Бизнес Молодость. Мы с партнером Михаилом Дашкиевым решили обучать начинающих предпринимателей премудростям бизнеса. Много ездили по стране, выступали, начали проводить мероприятия онлайн. Но и этот бизнес держался на нашем личном участии.

А потом я начал болеть. Мое тело отказывалось жить в подобном режиме. Я не получал удовольствия от того, что делаю. Только раздражение, недосып и проблемы со здоровьем. Я занялся духовными практиками. Уехал в Азию. Жил в Таиланде, где учился мультиоргазмам. Потом отправился в Индию.

Все это время я думал, чем буду заниматься дальше. Я интуитивно чувствовал, что можно создать бизнес, у которого не будет потолка в масштабировании, которым я смогу управлять, но не заниматься им крупными сутками. Очевидно было, что этот бизнес нужно создавать онлайн. Так я пришел к идее онлайн-школы, в которой воплотились мечты о балансе работы, путешествий, личной жизни у прочих радостей.

Я понял, что не обязательно быть экспертом, чтобы создать онлайн-школу. Можно помогать экспертам упаковывать и продавать знания.

С ведическим астрологом Дмитрием Лакшми я познакомился на Пангане. У него была достаточно обширная аудитория, он неплохо зарабатывал, но не настолько, чтобы купить своей девушке Бентли за 12 млн. Я помог ему автоматизировать и масштабировать бизнес, и теперь купить Бентли не проблема. Важно, что я доверял ему как эксперту и видел потенциал в его теме — Дмитрий помог мне разобраться

в важных вопросах, на которые я самостоятельно не мог найти ответы. Он зарабатывал 600 тыс. рублей в месяц, теперь — 10 млн. Его личная консультация прежде стоила 10 тыс. рублей, сейчас — в 10 раз больше.

Методом проб и ошибок я создал систему, которая позволяет запускать онлайн-школы в разных нишах за 2—10 недель, и стал помогать друзьям создавать и продвигать онлайн-проекты. Все они успешно работают. Это шоу Чакропрокачка, Страна героев, Онлайн-школа энергетика, Сделай свое тело, Бизнес-метафизика, Fit 24, Turdelo.ru, Кармический менеджмент.

## **ДМИТРИЙ ЮРЧЕНКО:**

Я родился и вырос в небольшом городке в Беларуси. После окончания университета переехал в Москву. С тех пор моя жизнь была похожа на американские горки. Сначала работал бухгалтером и быстро дорос до финансового директора. Пробовал себя в роли аниматора в Турции. Но я всегда хотел большего, поэтому в 2009 году пошел учиться в бизнес-школу Сколково. Это было дорогое (50 тыс. евро), но правильное решение. Там меня многому научили, я познакомился с невероятными людьми и понял, что мне все по плечу. Там же я встретил бизнес-партнера Ирину Линник, с которой мы создали Кнопку Жизни. И в Сколково я познакомился со своей будущей женой Катей Иноземцевой.

Кнопка жизни — социальный проект, который помогает пожилым людям. Мы с Ириной привлекли 3 млн частных инвестиций и примерно столько же государственных. Наш стартап возглавлял рейтинги Коммерсанта и Forbes, мне жали руку Путин и Медведев, нас приглашали на шоу Малахова как молодых миллионеров. Компания росла, наши представительства появились по всей стране — от Сахалина до Калининграда. Но чем больше становилась компания, тем больше было проблем и форс-мажоров. Я спал с телефоном, точнее, почти не спал. Постоянно приходилось куда-то звонить и что-то решать. К 2014 году я выбился из сил, осознал, что не о такой жизни я мечтал, и вышел из операционного управления Кнопки.

Освободившись от круглосуточного напряжения, я стал заниматься спортом, чтобы похудеть, начал бегать марафоны и стал Ironman. Потом запустил пару интернет-проектов для души — школу бега и курс писательства, открыл оффлайн-школу балета, но все это казалось мне недостаточно серьезным. И тогда я вспомнил о своей давней мечте — принять участие в реалити-шоу «Последний герой», куда меня в свое время не взяли.

Сказано — сделано. Нашел состоятельного бизнес-партнера — банкира, с которым мы купили остров на Мальдивах. Трудно описать драйв, с которым я взялся за обустройство острова. Мы строили хижины, завозили инвентарь и уже в скором времени принимали первых туристов. Молодые и успешные мужчины и женщины готовы были заплатить по 7,5 тыс. долларов, чтобы оказаться в экстремальных условиях и найти свою любовь.

Два заезда The Ostrov прошли на ура, мы продали путевки на новогодний тур. Однако в конце 2016 года «американские горки» спикировали вниз. У банка моего партнера отобрали лицензию, и он вынужден был бежать за границу, а мальдивские подрядчики оказались нечисты на руку. Все деньги, полученные от клиентов, уже были вложены в инфраструктуру острова.

Пришлось несладко: у меня недавно родилась дочь, а тут долги и разъяренные клиенты, которые наслали на меня ОМОН. И в этот почти беспросветный момент отчаяния я сформулировал для себя теорию бизнесов-шариков и бизнесов-кубиков.

Бизнесы-кубики требуют значительных инвестиций и невероятных усилий, но при этом не всегда приносят прибыль. Я, подобно Сизифу, катил в гору камни своих бизнесов — Кнопки и The Ostrov, но получал не радость и свободу, а усталость, разочарование и проблемы. А в это время тихо и незаметно работал наш онлайн-курс осознанного писательства (бизнес-шарик), который мы с женой не воспринимали всерьез, а делали для удовольствия. В декабре 2016 он принес нам больше 1 млн рублей — без сверхусилий и инвестиций.

Наши с Сергеем интересы сошлись. Мы поняли, каким должен быть бизнес мечты, и создали Акселератор онлайн-школ, чтобы помогать другим создавать автоматизированные масштабные онлайн-школы. Я быстро расплатился с долгами, не только своими, но и своего партнера.

Читайте книгу, открывайте свою онлайн-школу. Сейчас самое время. И вы — тот самый человек, который может это сделать.



# 1 ПОЧЕМУ НУЖНО СОЗДАВАТЬ ОНЛАЙН-ШКОЛУ УЖЕ СЕГОДНЯ?

У каждого из нас есть немалый опыт в бизнесе. Однако настоящую свободу мы получили только, когда всерьез занялись онлайн-образованием. Теперь мы можем работать лишь несколько часов в день, из любого уголка мира, что мы с удовольствием и делаем — пожили в Лос-Анджелесе, прошли панчакарму в Индии, отправились на зимовку на Бали. Онлайн-школа — это бизнес XXI века, без привязки к времени и месту, с огромным потенциалом развития и автоматизации. Все еще не уверены, что стоит открывать онлайн-школу? В этой главе мы расскажем о трех основных причинах, почему пора открывать образовательный онлайн-проект в ближайшее время, а лучше прямо сейчас.

*Как создать  
онлайн-школу*